

金融機関の企業支援モデル

地域金融機関の企業支援の実際に関して取材活動を行い、支援の特徴を整理し、モデルになると考えられる企業支援の類型（以降、企業支援モデル）を導きました。本資料では、その一部を紹介します。

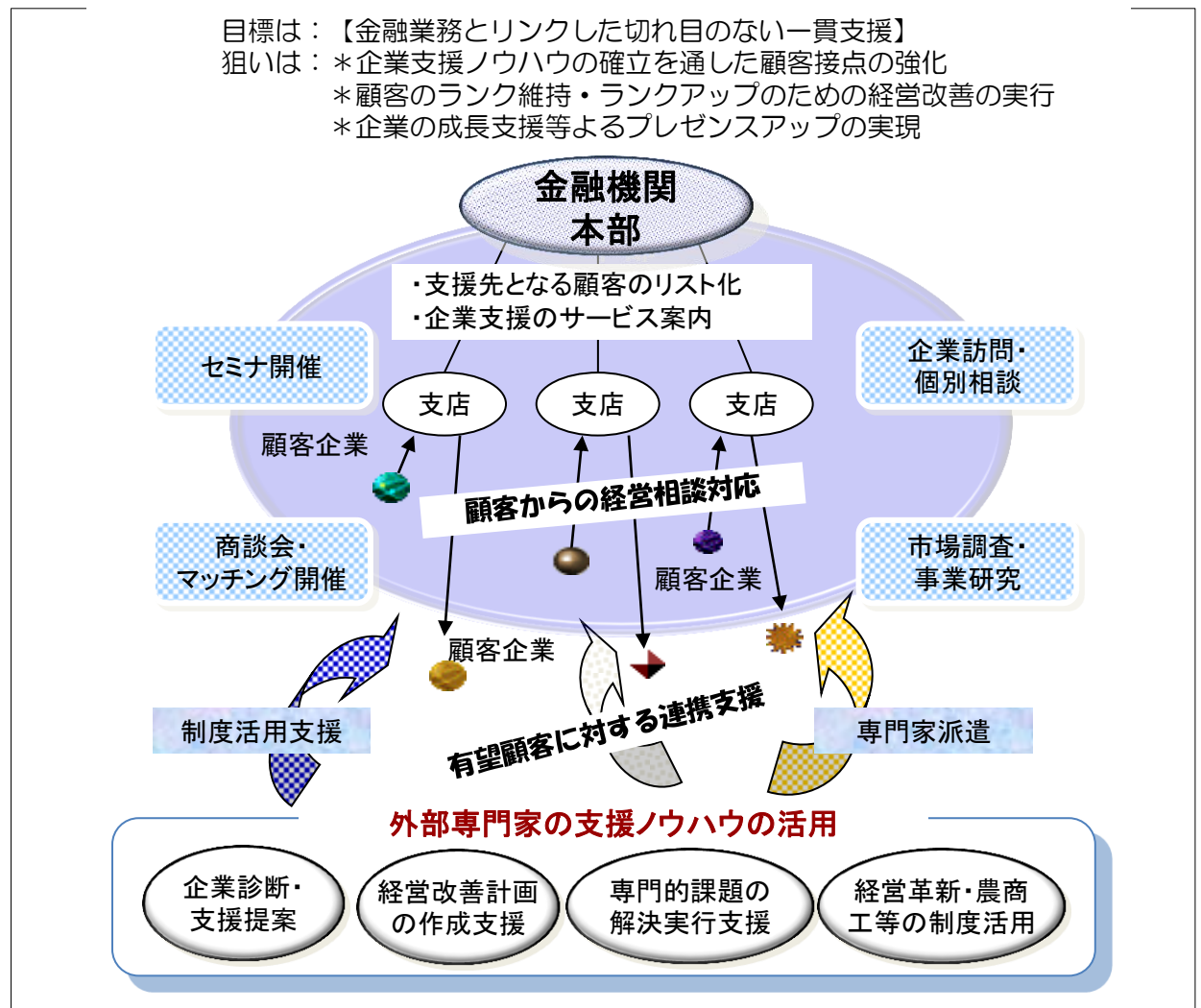
1. 金融機関による企業支援の基本形態

地域金融機関による公的支援制度の活用（特に専門家派遣）は、地域力連携拠点事業の時から一貫して増加の傾向にあり、ネットワーク強化事業ではアドバイザーの総巡回数の約20%を占めています。地域金融機関にとって中小企業支援とは、金融業務を補完し、強固な経営基盤を構築するための1手法として位置付けられ、金融業務とリンクした切れ目のない一貫支援を目指しています。

下図に、金融機関による中小企業支援の基本形態を示します。外部専門家の支援ノウハウを活用しながら、本部と支店が連携し、多様な支援を展開しています。

地域金融機関にとって中小企業支援とは【強固な経営基盤構築】の1手法

- 目標は：【金融業務とリンクした切れ目のない一貫支援】
 狙いは：*企業支援ノウハウの確立を通じた顧客接点の強化
 *顧客のランク維持・ランクアップのための経営改善の実行
 *企業の成長支援等によるプレゼンスアップの実現



平成25年度 作成

独立行政法人中小企業基盤整備機構 経営支援部 支援機関サポート課

2. 金融機関による企業支援の特徴

金融機関は【金融業務とリンクした切れ目のない一貫支援】の確立を目指し、他の支援機関とは特徴が異なる支援を展開しています。背景には、「金融機関という大きな組織の中の極少数の支援人材」が、「営利企業としての支援姿勢」や「債権者としての支援責任」等に基づくなどの金融機関固有の事情が上げられます。以下は、金融機関の企業支援の顕著な特徴です。

◆ 経営革新関連テーマを中心に、事業再生・事業承継が多数

◆ 支援の前裁きと外部人材活用に重点を置く支援スキーム

◆ 支援機関と比較し、「フォローアップ支援」「支援スキーム構築」「OJTの実行」に強み

◆ 企業からのプラス評価

- 懐の深い組織対応
- 信頼できる企業マッチング。専門家紹介
- 長期的対応を前提とした支援活動
- 突き放されることのない安心感

◆ 本部／営業店／専門家／専門機関等を交えたチーム支援

◆ 外部専門家は「人柄」「顧客対応」を重視し、ヒアリング技術に長けた人材を活用

◆ 期待される人物像は、企業の課題解決を具体化する「コーディネーター型支援人材」

◆ 企業からのマイナス評価

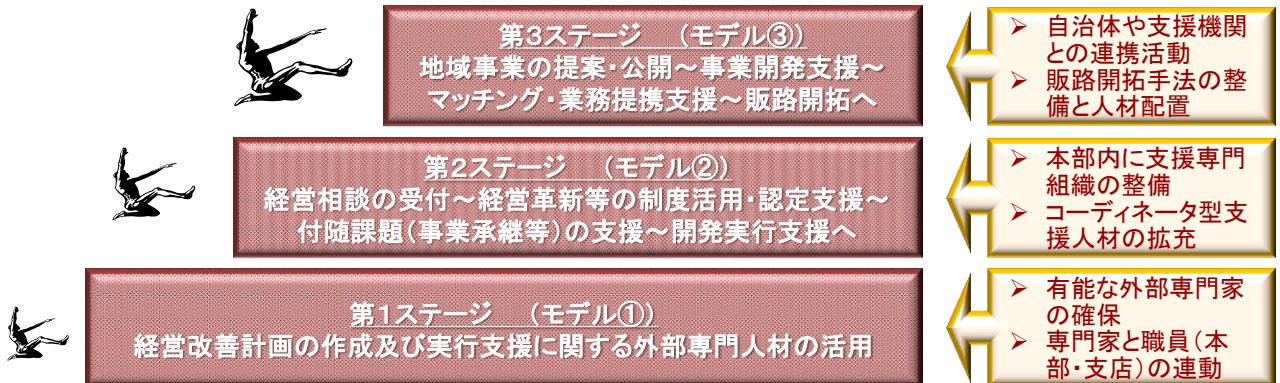
- 敷居の高い相談相手
- 書類中心の審査で知的資産への理解不足
- 専門的支援テーマへの見識不足

3. 金融機関の企業支援モデルと運営課題

金融機関の企業支援には、柱となる3つの支援モデルがあります。各モデル毎に、主となる支援テーマ、担当部署、支援手法等が異なり、金融機関内部の組織体制とリンクしています。組織体制は企業支援モデルと並行して3段階で拡充されます。運営面では、外部ネットワークの構築や内部人材の育成等の人材・支援ノウハウの確保・強化に関わる課題を抱えています。

ステージ毎の中心的な支援内容

運営面の課題



No.	主な支援テーマ	担当部署	金融機関の主業務	アドバイザーへの期待
モデル①	経営改善計画の作成・実行支援	融資部等と支店が連携業務として対応	顧客の意識付け・調整、改善実施促進	実現性の高いPL・BS改善の計画・実行指導
モデル②	経営革新等による新事業開発支援	法人営業部等が活動主体となり、支店を支援	相談・問合せの発掘、支援の前裁き	専門的助言、事業承継の意識付け
モデル③	地域事業開発と販路開拓支援	専門部署を設置し、本部主導で顧客支援を展開	新事業発掘の目利き、プロジェクト管理	事業立上、販売立上げまでの併走支援

作成・監修 独立行政法人中小企業基盤整備機構 経営支援部 支援機関サポート課
担当 青木 弘一（平成23～27年度 全国支援ネット統括マネージャー）

京